COMMENT ADAPTER LE LOGEMENT AUX NOUVELLES ATTENTES DE LA SOCIÉTÉ ?

Comment accompagner les utilisateurs en matière de sécurité domestique ?
Comment répondre à la demande de « vivre chez soi » le plus longtemps possible ?
Comment répondre à la demande de « vivre chez soi » en situation de handicap ?
Quelles solutions d'automatisation et de pré-équipement systématiser dans les logements standards ?
A quel moment et comment valoriser leur intérêt ?
Comment renforcer les synergies entre prescripteurs et installateurs
Domotique : quelles actions pour informer et sensibiliser les consommateurs sur les bénéfices apportés par les nouvelles technologies ?
Quels outils pour développer la filière émergente de l'équipement de logement ?

La table ronde a été animée par Damien HASBROUCQ, association Promotelec.

Damien HASBROUCQ – Des attentes diverses se font jour dans la population française. Il est à noter que plus de 90 % des personnes âgées de plus de 60 ans vivent à domicile et souhaitent y rester. 61 % des Français jugent leur vitesse de connexion Internet insuffisante.

Thierry VIDOR
directeur général de l'association Familles de France

– Les familles manquent d'information même si elles sont très sensibilisées au fait qu'il faut trouver des solutions de chauffage économes. Bien souvent elles se trouvent confrontées à des problèmes de budget et sont abusées par des professionnels qui leur proposent des solutions à des coûts prohibitifs. Le problème des familles consommatrices reste le coût mais avant tout de trouver un logement.

Damien HASBROUCQ – Quelles sont les innovations dans le logement, avec quels bénéfices pour les particuliers ?

Peter CALDWELL
vice-président du syndicat des Industries du génie numérique, énergétique et sécuritaire (IGNES)

– Il nous faut revenir à la performance énergétique, à l'éco-conception, aux produits recyclables. Ne perdons pas de vue qu'il s'agit d'un habitat adapté à chacun, donc personnel. Le travail de la filière consiste à découvrir les vrais besoins de la personne, les évolutions prévues dans le cadre de son domicile. Il est de notre responsabilité de fournir une installation durable, simple.

La domotique est fiable, simple, et trouve de nouvelles utilisations. Pour certaines personnes, elle a une connotation chère ou complexe alors que c'est le contraire.

Damien HASBROUCQ – A chacun sa domotique... Pourquoi les solutions sont-elles encore si peu exploitées ?

Jean-Claude GUILLOT
président de la Fédération française des entreprises de génie électrique et énergétique (FFIE)

– Ce n'est pas si simple. La domotique, au sens large, c'est la sécurité, la gestion des énergies, la communication et le confort. On parle essentiellement du consommateur et du particulier, mais il faudrait travailler en amont de cela. Si nous n'arrivons pas à trouver les vecteurs communs, qui satisfassent le consommateur, nous ne développerons pas notre business.

Dominique RIQUIER-SAUVAGE
présidente d'honneur de l'Union nationale des syndicats et fédérations d'architecte (UNSFA)

– Du côté des architectes, ils ne sont pas suffisamment sensibilisés à ces questions. L'architecte a un rôle d'écoute de l'usager, de ses attentes et de ses demandes. Chaque projet est un prototype, qui s'inscrit dans le respect de l'environnement, avec des réglementations, des normes. Plusieurs types de clients s'adressent aux architectes : les maîtres d'ouvrages professionnels, ceux qui construisent, les propriétaires, les bailleurs sociaux qui vont penser à la durabilité et à l'entretien du patrimoine, à la sécurité des gens qu'ils logent, aux économies et au confort. Les professionnels promoteurs vendent directement et s'inquiètent moins de la durabilité du bâtiment mais leurs clients leur demandent des bâtiments sécuritaires, économes, confortables. Ces professionnels nous donnent un cahier des charges très prescriptif qu'il sera difficile de faire évoluer. Auprès de la catégorie de clients non professionnels, nous avons un devoir d'écoute, d'information, d'anticipation de la vie de la famille, des problèmes d'énergie et de conseil.

PROMOTELEC ASSISES - VERBATIMS pages.indd 29 28/11/11 15:31

Damien HASBROUCQ – Il reste donc un travail d'information et de segmentation à faire. La domotique est-elle un nouveau métier ?

José PEREIRA
président de l'UNA équipement électrique et électronique de la confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (UNA3E-CAPEB)

– La domotique, les nouvelles technologies ne sont pas un nouveau métier. L'installateur électricien a toujours accompagné le progrès. Il doit être prêt à installer de la domotique. Même si les systèmes sont simples, ils sont différents. L'électricien se doit de maîtriser l'ensemble des produits. Mais les produits innovants se câblent toujours comme au début de l'ère électrique, de l'interrupteur à la lampe. L'installation électrique devra être évolutive ou adaptable, puisque nos conditions de vie vont changer.

Pour rendre la domotique populaire, il faut que les installateurs soient formés et aidés par les constructeurs.

Damien HASBROUCQ – Le développement des solutions d'automatisation est-il incontournable ?

Christian-Louis VICTOR
président de l'Union des maisons françaises (UMF)

– Je suis tourné vers le futur et positif. Les maisons du passé n'ont rien à voir avec celles d'aujourd'hui, du simple fait que la donne énergétique a changé.

Aujourd'hui, nous connaissons une fragmentation de l'immobilier en France, en fonction des différentes régions et des différents habitats et chaque cas est différent. Nous bâtissons des mûrs autour des rêves des gens. La domotique fonctionne. J'en veux pour exemple le système que j'avais installé, en 1981, à Metz, qui permettait de gérer à distance un certain nombre de fonctions. Mais c'était trop tôt. Dans l'innovation, le problème est le juste à temps.

Il y a un faisceau de communications qui nécessite une continuité de dialogue entre l'homme, l'automobile, la maison et son environnement. La maison est une terminaison vers laquelle tout converge pour que le logement ait une finalité qualitative, axée vers le confort. Bien souvent les gens sont interpellés par la complexité des systèmes présentés. Cependant, les Français font confiance à la technologie et, avec la crise actuelle, on ne s'en sortira qu'à travers elle. Aussi, l'intégration des services à la personne doit se faire à des doses homéopathiques. Les industriels français doivent collaborer pour décomplexifier les systèmes et les mettre à la portée des Français.

Peter CALDWELL – IGNES travaille beaucoup sur le bâtiment durable, l'efficacité énergétique. Nous nous sommes orientés vers un consensus sur ce qui est utile sur le marché. En ce qui concerne le confort, il y a un aspect qui vient du monde extérieur à la filière, apporté par les smartphones, l'I-pad, vis-à-vis desquels il y a une attente de pouvoir piloter son installation à distance.

L'interface des outils multimédias est simple à appréhender et ne nécessite pas de manuel d'utilisation. Certaines installations domotiques sont complexes et nous avons un devoir d'apporter des solutions simples avec des interfaces simples. Le logement, différent selon les régions, est adapté à chacun, ce qui n'est pas le cas dans le monde de l'électronique de grande consommation.

En ce qui concerne l'évolutivité, 1 % du parc de logements est renouvelé chaque année, 300 000 logements neufs pour 30 millions de logements existants. Quand un logement est cédé, le nouvel occupant doit s'habituer à son logement et l'adapter à ses besoins. Dans le neuf, avec les changements qui interviennent au cours de la vie, le logement se transforme. C'est à la filière de proposer des solutions simples, économes, des structures de base qui permettront d'entrevoir cette évolutivité d'ici quelques années.

PROMOTELEC ASSISES - VERBATIMS pages.indd 30 28/11/11 15:31

Peter CALDWELL – Quant aux centrales communes, les appareillages modulaires ont permis d'offrir de nouvelles fonctions. L'idée de la standardisation permet à chacun d'avoir des repères, mais il y a des systèmes différents. Au sein d'IGNES, nous avons défini l'interopérabilité, le fait d'apporter une communication sur certaines fonctions entre nos centrales pour aller vers la convergence. Avec la domotique qui se développera, avec l'efficacité énergétique, avec le maintien à domicile, nous serons forcés d'aller vers des volumes dans le standard.

Damien HASBROUCQ – Nous avons deux typologies de marché : le neuf et la rénovation. Dans le neuf, comment définir cette évolutivité du logement ?

Peter CALDWELL – La normalisation est un standard, un repère utile pour tous les acteurs de la filière. L'équipement de base, qui permettrait l'évolutivité ou l'implémentation de nouvelles fonctions dans le logement neuf, serait également une solution.

Damien HASBROUCQ – Pour les logements anciens, comment les adapter sans travaux de rénovation prohibitifs ?

Peter CALDWELL – La rénovation lourde s'apparente au neuf puisqu'il est possible de redéfinir l'installation. Dans ce cadre, le maître d'œuvre est important dans le processus décisionnel. Pour la petite rénovation, on est obligé de passer par des solutions simples, par différentes combinaisons de petites fonctions qui facilitent la vie et qui sont en phase avec les besoins spécifiques de chacun.

Damien HASBROUCQ – Du côté des associations, quelles sont vos attentes et quelle serait la clé de réussite ?

Thierry VIDOR – Nos attentes vont vers tout ce qui tend vers le moindre coût et vers l'évolution de solutions simples, adaptables. Il y a encore 99 % de logements anciens aujourd'hui, ce qui veut dire qu'il faudra 100 ans pour rénover le parc actuel. Il y aura, pour de nombreuses années encore, des logements auxquels il faudra trouver des solutions adaptables pour permettre aux personnes vieillissantes de demeurer dans leur logement, ce qui est le souhait de l'ensemble des concitoyens. On peut aujourd'hui prévoir les aménagements futurs, mais ces anticipations ne sont pas toujours exploitables.

PROMOTELEC ASSISES - VERBATIMS pages.indd 31 28/11/11 15:31

Damien HASBROUCQ – Quelles actions prioritaires comptez-vous mener ?

Jean-Claude GUILLOT – Il convient d'établir la typologie des différents clients et la segmenter. Le consommateur est informé à des degrés divers et il a des envies différentes : les besoins des maîtres d'ouvrage, des bailleurs de fonds, des investisseurs, des bailleurs sociaux sont, en effet, bien différents. Pour bien travailler, Promotelec pourrait identifier et faire un audit précis sur l'ensemble du marché en plus du consommateur. La domotique est le prolongement du métier de l'électricien qui continue à faire évoluer son métier vers la demande du client. Il y aussi un problème de coûts, non seulement pour rendre son logement intelligent mais aussi pour le financer tout simplement. Je m'appuie sur Promotelec qui est capable de communiquer avec le consommateur et l'ensemble des acteurs de la filière. On a besoin de clients qui soient en appétence.

L'association de nos énergies permettra de réussir ce projet, de capter nos clients, d'autant plus s'il y a une maîtrise des coûts. Je suis confiant, mais il reste un travail important à accomplir qui doit se faire de concert.

José PEREIRA – L'installateur artisan est le relais naturel. Nous écoutons nos clients et nous essayons de trouver les produits qui correspondent à sa demande. Nous avons besoin de moyens pour nous rencontrer, pour informer nos clients. Par exemple, l'action que nous menons dans la région Nord-Pas-de-Calais est la mise en relation des constructeurs, de l'université, des services économiques de la région, des centres de formation. Le premier objectif est la formation de nos entreprises, de nos salariés, avec des programmes adaptés, courts, multi-constructeurs. Un bon électricien doit connaître tous les produits pour lui permettre de juger de la pertinence de telle ou telle solution. Un standard commun, un bus de communication pour tout le monde est également une nécessité.

Une autre de nos volontés est de faire évoluer les formations initiales, les formations universitaires et « le faire savoir », qui se matérialise sous la forme d'un salon organisé tous les deux ans, à destination des professionnels et du grand public. Plus il y aura de professionnels formés, plus la domotique sera populaire et accessible à tous ; plus il y aura de ventes et plus les coûts de revient baisseront.

Peter CALDWELL – Si on devait résumer les besoins de la filière des consommateurs, elle est en phase avec les autres acteurs. Aujourd'hui, nous faisons face à un tournant dans notre filière, qui demande de la performance énergétique, plus de confort. Enfin, les consommateurs sont beaucoup plus informés qu'auparavant. L'information doit être structurée et communiquée. Promotelec a sa place pour convaincre le grand public ainsi que tous les acteurs du bâtiment. En tant que constructeurs, nous avons un rôle important pour former et informer la filière. Nous disposons de moyens pour ce faire. Il nous reste à convaincre les pouvoirs publics.

Notre industrie s'est habituée à proposer des installations d'une certaine façon qui doit changer. Cela ne pourra se faire qu'en travaillant ensemble pour réussir à faire passer le message.

Damien HASBROUCQ – Formation, information, sensibilisation et travail collaboratif sont les thèmes qui en ressortent et qui sont également les enjeux de cette journée. ■

PROMOTELEC ASSISES - VERBATIMS pages.indd 32 28/11/11 15:31

COMMENT ADAPTER LE LOGEMENT
AUX NOUVELLES ATTENTES DE LA SO
Electricité & Habitat

TABLE RONDE II

COMMENT ADAPTER LE LOGEMENT AUX NOUVELLES ATTENTES DE LA SOCIÉTÉ ?

QUESTIONS-RÉPONSES AVEC LA SALLE

PROMOTELEC ASSISES - VERBATIMS pages.indd 34 28/11/11 15:31

De la salle – Quels sont les rapports entre les opérateurs téléphoniques et les fabricants de matériel domotique ?

Peter CALDWELL – Ce sont des acteurs incontournables, qui ont une influence importante auprès des consommateurs. Nous sommes en contact avec ces entreprises.

Damien HASBROUCQ – Il y a un groupe de travail réunissant les opérateurs, les fabricants, les installateurs au sein de la FIEEC.

Nicolas PARIS – Une contribution porte sur l'aspect social de l'automatisation. Une enquête récente, concernant les professionnels de santé, fait état des chiffres suivants : 8 000 personnes de plus de 65 ans décèdent suite à une chute et il y a 134 000 incapacités sur cette population toujours suite à des chutes. ■

PROMOTELEC ASSISES - VERBATIMS pages.indd 35 28/11/11 15:31